

Commercial b to b (H/F)

82000 MONTAUBAN [Accéder à l'annonce en ligne](#)

 Contrat de travail temporaire

 Temps plein

 Dès que possible

 Ouvert aux personnes en situation de handicap

 Durée : 3 mois

L'entreprise

Découvrez une entreprise du secteur alimentaire, de taille moyenne avec 10 à 249 employés, en collaboration avec l'agence Actual de Montauban située au 178 avenue Marceau Hamecher. La société bénéficie du soutien d'un réseau de **600 agences, 3 écoles de formation et 3 cabinets de recrutement, dans le but d'accompagner ses 3550 collaborateurs.**

Le poste

En tant que Commercial, vous serez chargé(e) de démarcher les potentiels clients, négocier les prix, élaborer des stratégies pour dynamiser les ventes, et gérer le portefeuille.

Vos missions incluront la prospection de nouveaux clients sur le département, la fidélisation du portefeuille clients, ainsi que le développement de la marge commerciale.

Vous serez amené(e) à assurer l'animation chez les clients, le suivi des objectifs de vente, et la remontée des informations du terrain à la direction.

Cette mission sera basée à Montauban, les horaires sont en journée avec un temps plein de **35H/semaine.**

Nous offrons **un taux horaire attractif défini selon l'expérience, une voiture de service, ainsi que des indemnités liées à l'interim (indemnités de Fin de Mission + indemnité Compensatrice de Congés Payés) et un Livret CET Actual à 12%.**

Le profil recherché

``html

Pour le poste de Commercial (h/f), nous recherchons un candidat possédant les compétences suivantes :

- une expérience réussie de minimum 3 ans en commerce B to B

- Excellente communication et négociation.

- Maîtrise des techniques de vente et de fidélisation client.

- Capacité à travailler en équipe et de façon autonome.

Nous attendons du candidat une maîtrise avancée des outils informatiques, ainsi qu'une bonne connaissance du marché dans le secteur d'activité concerné.